

TRAINING & CONSULTING

SEMINARIO EN NEGOCIACIÓN EFECTIVA

jesussanchez.com.mx

TRAINING & CONSULTING

PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle el temario para nuestro seminario enfocado a solventar necesidades inmediatas de negocio:

- Mejora en habilidades comunicativas.
- Resolver de manera efectiva conflictos.
- Mejora en habilidades de negociación.
- Comprender al cliente / proveedor / colaborador.
- Negociación intercultural.

Con base en estas premisas, me permito introducir la propuesta formal del:

Seminario en Negociación Efectiva

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, debate, reconocimiento personal, video, entre otras.

DURACIÓN: 40HRS



Objetivos:

- Desarrollar nuevas habilidades de comunicación e interacción.
- Mejorar la interacción a nivel profesional y personal.
- Conocer los distintos tipos de conflictos.
- Desarrollar habilidades de comunicación para la toma de decisiones y conflictos.
- Aprender técnicas de inteligencia emocional para el control en las negociaciones.
- Comprender el proceso mental de las personas basándose en la PNL.
- Desarrollar habilidades de negociación.
- Mejorar el control del estrés.

Dirigido a:

- Alta dirección, gerencias y coordinaciones que tengan trato con el personal, clientes, proveedores.



Al concluir el curso:

- El participante comprenderá el origen y tipos de conflictos.
- El participante desarrollará habilidades para control de sí.
- El participante será capaz de entablar mejores relaciones interpersonales.
- El participante comprenderá como cambiar el enfoque de los conflictos y percepción de las cosas.
- El participante desarrollará habilidades de negociación efectiva y será capaz de desarrollar escenarios óptimos para la misma.
- El participante conocerá técnicas para la negociación efectiva.
- El participante obtendrá habilidades para controlar el estrés diario.



Seminario en Negociación Efectiva

Módulo 1: El origen de los conflictos.

Hay que entender primero el concepto y origen de los conflictos, sus causas, sus formas.

a) El “Conflicto”/ Origen.
b) Consecuencias de los conflictos.
c) Intragrupal.
d) Intergrupal.
e) Predisposición al conflicto.
f) Desencadenadores de los conflictos.

Módulo 2: Comunicación para la negociación.

Hay que entender primero el concepto de “Comunicación” de donde proviene, elementos y procesos que la conforman, para poder mejorar las habilidades comunicativas.

a) El proceso de la Comunicación.
b) Comunicación Verbal / No Verbal.
c) Imagen personal para la negociación.

Seminario en Negociación Efectiva

Módulo 3: Inteligencia Emocional: Domina la mente, dominarás el mundo.

Una de las más grandes oportunidades y anhelos del ser humano, es ser capaz de conocer su estado, emociones y llegado el momento poder "dominarse" para evitar posteriores conflictos

a) Que es inteligencia emocional
b) Base de las habilidades sociales
c) Emociones
d) Decálogo

Módulo 4: Programación Neurolingüística en la negociación: El cristal con el que mires…

Comprendiendo los procesos básicos y elementos de la comunicación, es necesario que las personas entiendan los procesos mentales que la gente sigue, para poder mejorar las relaciones.

a) ¿Qué es PNL?.
b) Pilares de la PNL.
c) ¿Cómo percibimos el mundo?
d) Procesos básicos para la información.
e) Rapport.
f) Presuposiciones.
g) Metaprogramas.
h) Reglas de conducta.

Seminario en Negociación Efectiva

Módulo 5: Negociadores perros: Porque todos sabemos negociar, algunos mejor.

Para el buen manejo de los conflictos es necesario desarrollar habilidades de negociación, una vez que, se haya aprendido y comprendido las habilidades básicas que todo buen negociador debe manejar.

a) Supuestos fundamentales.
b) Perfil del buen negociador.
c) Estilos de negociación.
d) Asertividad para negociar.

Módulo 6: Preparando el escenario: Quién controla todo, controla el proceso.

La negociación NUNCA es un proceso improvisado, requiere una preparación profunda previa.

a) Preparación.
b) Desarrollo.
c) Cierre.
d) Complemento / Evaluación.
e) Obstáculos.
f) Errores más comunes en la negociación.

Seminario en Negociación Efectiva

Módulo 7: Técnicas para manejo de conflictos: Manos a la obra.

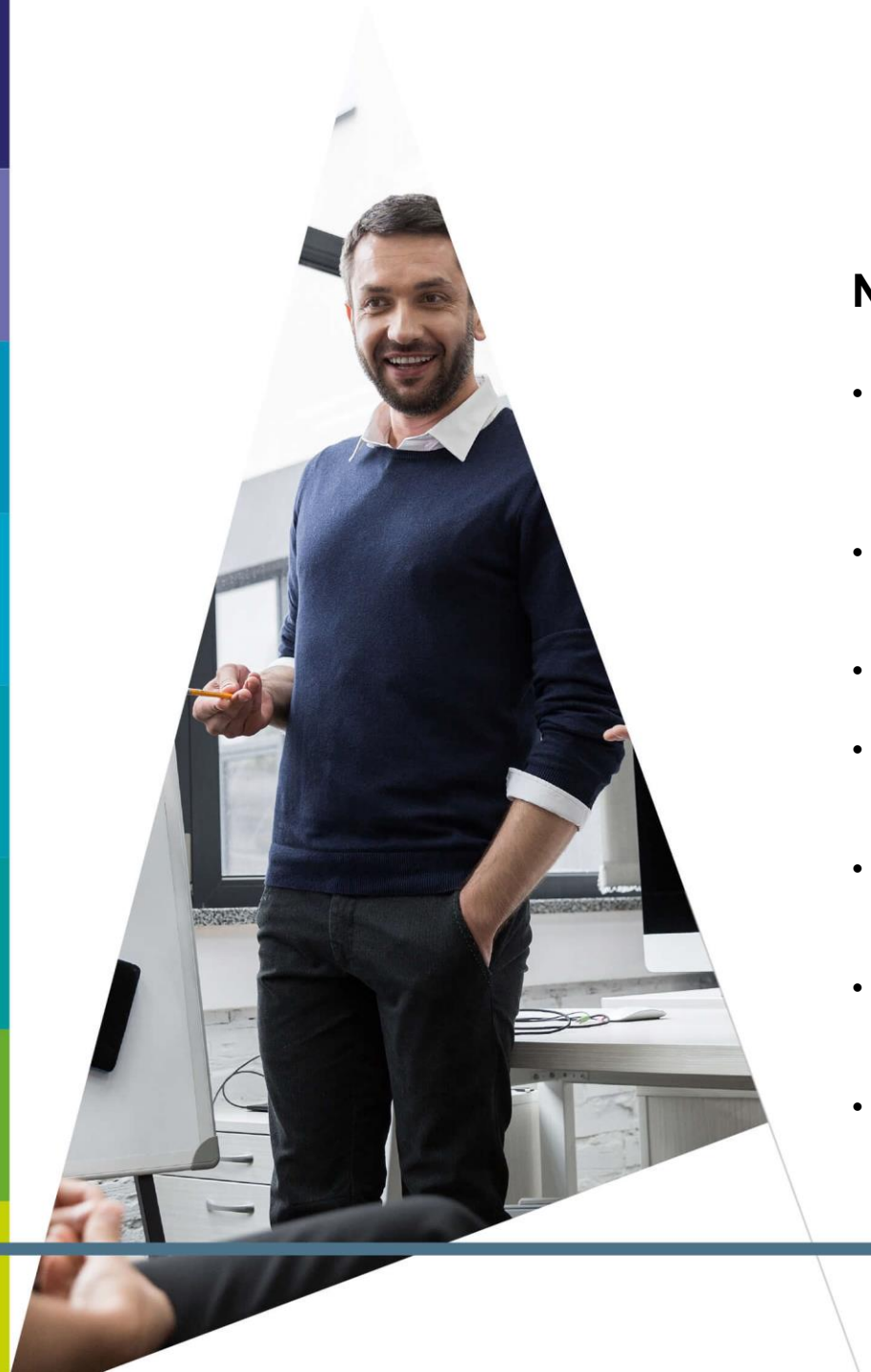
Finalmente, conoceremos y aplicaremos técnicas para el manejo y solución de los conflictos.

a) Técnicas para el manejo de conflictos.

Módulo 8: La caja de Herramientas: Maneje el estrés.

Técnicas para el manejo del estrés

a) ¿Qué es el estrés y como lo controlo?
b) STOP
c) El director general
d) 3.
e) Reinvéntate
f) La pluma mágica
g) Transposición
h) Redefinición
i) Triángulo RAD.



TRAINING & CONSULTING

NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pull de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología

TRAINING & CONSULTING



EXPERTOS GENERANDO SOLUCIONES

Querétaro
Milenio 3 C.P.
76060, Querétaro
+52(442)926-7021

CDMX
Plaza Carso
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int. “A”
Col. Ampliación Granada Del. Miguel Hidalgo, CDMX C.P. 11529
+52 1 (55) 84 38 02 40
Extensión: 421 8240

Guadalajara
Torre Skalia
Av. Empresarios #135 Piso 7 Col. Puerta de Hierro,
Zapopan Jalisco C.P. 45116
+52 1 (33) 88 52 07 19

Monterrey
Torre Avalanz
Batalión de San Patricio 109 Sur. Col. Valle Oriente.
San Pedro Garza. Garcia, N.L. C.P. 66260
+52 1 (81) 5000-9203